☑ ใหม่ ☐ ต่อเนื่องปี 2 ☐ ต่อเนื่องปี 3

แบบฟอร์มข้อเสนอโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ

ภายใต้งาน หมู่บ้านแม่ข่ายวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๑

1. **ชื่อหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษา** : คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
2. **ชื่อหมู่บ้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี** : หมู่บ้านท่องเที่ยววิถีวิทย์ฯ บ้านโคกไคร ตำบลมะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา

(ตั้งชื่อหมู่บ้านให้สื่อต่อการนำองค์ความรู้ด้าน วทน. หลักไปพัฒนาหมู่บ้าน สั้นกระชับ ได้ใจความ/หมู่บ้านต่อเนื่อง/หรือแม่ข่ายฯใช้ชื่อเดิม)

ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ที่สอดคล้อง : การใช้ วทน. เพิ่มศักยภาพด้านการท่องเที่ยวและบริการพื้นที่ภาคใต้ 2 สมุทร

3. **ผู้รับผิดชอบและผู้ร่วมโครงการ**

(หากเป็นหมู่บ้าน วท.ใหม่ ต้องแนบประวัติการศึกษา ประสบการณ์การทำงานและความเชี่ยวชาญของหัวหน้าโครงการ ผู้ร่วมรับผิดชอบ)

3.1 หัวหน้าโครงการ

ชื่อ – นามสกุล ผศ.ดร.อรไท ครุฑเวโช
ตำแหน่ง รักษาราชการแทนอธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต / ผู้อำนวยการคลินิกเทคโนโลยี
สถานที่ติดต่อ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
โทรศัพท์(มือถือ/ที่ทำงาน) 084-305-3335 / 076-211959 ต่อ 1102-1103
อีเมล์

3.2 ผู้รับผิดชอบร่วมคนที่ 1

ชื่อ – นามสกุล ผศ.ดร.วิภาวรรณ บัวทอง
ตำแหน่ง คณบดีคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต / ผู้จัดการคลินิกเทคโนโลยี
สถานที่ติดต่อ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
โทรศัพท์(มือถือ/ที่ทำงาน) 081-788-7932 / 076-211959 ต่อ 4001
อีเมล์ wipawan.buathong@gmail.com

3.3 ผู้รับผิดชอบร่วมคนที่ 2

ชื่อ – นามสกุล ผศ.ดร.สายธาร ทองพร้อม
ตำแหน่ง รองคณบดีคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
สถานที่ติดต่อ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
โทรศัพท์(มือถือ/ที่ทำงาน) 089-729-4534 / 076-211959 ต่อ 4001
อีเมล์ kobsaithan@pkru.ac.th

3.4 ผู้นำ/แกนนำ/ ชุมชนหรือประธานกลุ่มที่เข้าร่วมโครงการ

ชื่อ – นามสกุล นายสมพร สาระการ
ตำแหน่ง ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านโคกไคร
สถานที่ติดต่อ 7/1 หมู่ 1 ตำบลมะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา 82180
โทรศัพท์(มือถือ/ที่ทำงาน) 087-886046

3.5 เจ้าหน้าที่ในท้องถิ่นที่เข้าร่วมโครงการ

ชื่อ – นามสกุล นางสาวรธิดา ทองนุ่น

ตำแหน่ง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร ชำนาญการ

สถานที่ติดต่อ สำนักงานเกษตรอำเภอทับปุด อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา 81110

โทรศัพท์(มือถือ/ที่ทำงาน) 086-284-3512

4. ลักษณะโครงการ : โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ใน ☐ ที่ต้องการและให้ข้อมูลให้ครบถ้วน

☐ หมู่บ้าน วท. (ต่อเนื่องปีที่...) ให้ระบุปีที่เริ่มดำเนินการ .....

☑ หมู่บ้าน วท.(ใหม่) (แนบแบบฟอร์มแสดงเจตจำนงฯ)

5. หลักการและเหตุผล

คำอธิบาย : หมู่บ้าน วท. (ใหม่) ให้กรอกข้อมูลข้อ 5.1-5.2

หมู่บ้าน วท.(ต่อเนื่อง) ที่ดำเนินการเป็นปีที่ 2 หรือปีที่ 3 ให้กรอกข้อมูล ข้อ 5.1-5.2 ที่เคยให้ไว้ตั้งแต่เริ่มดำเนินการ

5.1 ความเป็นมาหมู่บ้าน

ให้ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน ที่เข้าร่วมโครงการ (ข้อมูลระดับตำบล/อำเภอ) เช่น ภูมิประเทศ จำนวนประชากร อาชีพหลัก อาชีพรอง รายได้ประชากร การศึกษา การได้รับความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ และข้อมูลที่จำเป็นอื่น ๆ

หมู่บ้านโคกไคร เป็นหมู่บ้านหนึ่งที่ตั้งอยู่ในเขตตำบลมะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา ประชากรเป็นมุสลิม ประกอบอาชีพเกษตรกรรมประมงชายฝั่งพื้นบ้านและสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นมีชีวิตที่เรียบง่าย

ข้อมูลประชากร อาชีพและข้อมูลอื่น ๆ

- จำนวนครัวเรือน 260 ครัวเรือน
- ประชากร 1,076 คน
- พื้นที่อยู่อาศัย 70 ไร่
- พื้นที่ทำการเกษตร 500 ไร่
- พื้นที่ทำสวน 500 ไร่
- พื้นที่ทำการเกษตรอื่นๆ 300 ไร่
- บ่อสาธารณะ 1 แห่ง
- จำนวนผู้ใช้ไฟฟ้า 260 ครัวเรือน
- หอกระจายข่าว 1 แห่ง
- ศาลาอเนกประสงค์ 1 แห่ง

อาชีพหลัก

- (1) ทำประมง จำนวน 115 ครัวเรือน
- (2) ค้าขาย จำนวน 108 ครัวเรือน
- (3) เลี้ยงสัตว์ จำนวน 57 ครัวเรือน

อาชีพเสริม

- (1) เลี้ยงปลา หอยกุ้งจำนวน 105 ครัวเรือน
- (2) รับจ้าง จำนวน 75 ครัวเรือน
- (3) ทำสวน จำนวน 49 ครัวเรือน

การศึกษาของคนในหมู่บ้าน

การศึกษา	ต่ำกว่า ป.6	ป.6	ม.3	ม.6	ปวช.	ปวส	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	อื่น ๆ
จำนวน (คน)	649	360	205	55	30	15	29	0	0

เขตพื้นที่

ทิศเหนือ ติดต่อกับ หมู่ที่ 3 บ้านท่าสนุก ต.มะรุ่ย อ.ทับปุด จ.พังงา
ทิศใต้ ติดต่อกับ อ่าวพังงา
ทิศตะวันออก ติดต่อกับ คลองมะรุ่ย
ทิศตะวันตก ติดต่อกับ อ่าวพังงา

5.2 เหตุผล ความต้องการหรือประเด็นปัญหาที่ต้องการนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้าไปแก้ไขหรือพัฒนาหมู่บ้าน

บ้านโคกไคร เป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ที่ปากคลองมะรุ่ย ตำบลมะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา เป็นหมู่บ้านที่ได้รับรางวัลโอทอปเพื่อการท่องเที่ยว (OTOP Village Champion : OVC) ประจำปี พ.ศ. 2556 ที่จัดโดยกระทรวงมหาดไทย เป็น 1 ใน 8 หมู่บ้านทั่วประเทศที่ได้รับรางวัลนี้ (สพจ.พังงา, 2559) มีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่จัดเป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น หาดตั้งเลน หาดทรายร้อน ดอนหอยตลับ หมู่เกาะเขาปูน เขาพรุโพรง คลองมะรุ่ย จัดว่าเป็นคลองสองจังหวัด เพราะฝั่งซ้ายเป็นแผ่นดินในเขตจังหวัดพังงา ทางฝั่งขวาอยู่ในเขตจังหวัดกระบี่ โดยสองฟากฝั่งของลำคลองนั้นยังเป็นที่ตั้งของป่าชายเลนที่อุดมสมบูรณ์ มีพืชสมุนไพร และภูเขารูปร่างแปลกตา จนได้รับสมญานามว่า “หาดทรายร้อน ดอนตลับ ทัพปูมดแดง แหล่งชุมชนโบราณ ตำนานสองพี่น้อง ลำคลองปันแดน หมื่นแสนภูมิปัญญา เรียนรู้ค่าป่าชายเลน” โดยเฉพาะหาดทรายร้อน หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า หาดน้ำร้อน ซึ่งเกิดจากรอยแยกของเปลือกโลก จะพบได้ตอนน้ำทะเลลดระดับทำให้บริเวณดังกล่าวกลายเป็นทะเลร้อน ทรายร้อนและโคลนร้อน ชาวบ้านในพื้นที่ใช้บำบัดโรคเหน็บชา ปวดเมื่อย จัดเป็นแหล่งท่องเที่ยวของชุมชน โดยเมื่อนักท่องเที่ยวถึงหาดทรายร้อนจะมีการเดินย่ำบนผืนทรายที่มีอุณหภูมิร้อนกำลังดี ต่อด้วยการแช่เท้าในโคลนร้อนเป็นเวลา 10 นาที แล้วล้างด้วยน้ำเย็นในลำคลอง จากนั้นจะมีการนำโคลนร้อนซึ่งอยู่ลึกลงไปจากดินเลนประมาณ 1 เมตร ซึ่งเป็นโคลนร้อนที่มีสีดำสนิทและอุณหภูมิกำลังดี พอกตามร่างกายทิ้งไว้เป็นเวลา 15 นาที ระหว่างรอจะให้นักท่องเที่ยวดื่มชา กาแฟ ขนมพื้นถิ่น ชมบรรยากาศของคลองมะรุ่ย จากนั้นจึงล้างโคลนออกด้วยน้ำในลำคลอง และใช้ผ้าชุบน้ำเย็นเช็ดที่ใบหน้า โดยทางชุมชนได้มีการทำสปาโคลนให้แก่นักท่องเที่ยว ซึ่งพบว่า ชุมชนยังขาดองค์ความรู้เรื่องทางสาธารณสุขที่ถูกต้องในการทำสปา ข้อควรระวังในด้านสุขภาพของนักท่องเที่ยว ถ้าสามารถอบรมให้องค์ความรู้เชิงสุขภาพบูรณาการกับองค์ความรู้ทางแพทย์แผนไทยในการทำสปาโคลนร้อน ก็จะช่วยเพิ่มศักยภาพทางด้านการท่องเที่ยวให้แก่ชุมชนและต่อยอดภูมิปัญญาเดิมของชุมชนที่ใช้พื้นที่นี้ในการบำบัดโรคเหน็บชา ปวดเมื่อย จังหวัดพังงาได้ให้ความสำคัญกับแหล่งท่องเที่ยวของชุมชนบ้านโคกไคร โดยได้ชูเรื่องสปาโคลนร้อน (Mud Spa) หาดทรายร้อนและน้ำเค็มร้อน เป็นไฮไลท์ด้านการท่องเที่ยวของจังหวัด สำหรับภายในชุมชนเองก็มีการรวมตัวกันเกิดเป็นเครือข่ายท่องเที่ยวภายในชุมชน ได้แก่ กลุ่มท่องเที่ยวเชิงนิเวศชุมชนบ้านโคกไคร กลุ่มสตรีเพื่อการส่งเสริมอาชีพบ้านโคกไคร และกลุ่มสหพัฒนาอาชีพเกษตรกรประมงบ้านโคกไคร มีการเชื่อมโยงเครือข่ายท่องเที่ยวระหว่างชุมชน เช่น เครือข่าย OTOP จังหวัด เครือข่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารจังหวัด เครือข่ายสิ่งแวดล้อมระดับจังหวัด และเครือข่ายท่องเที่ยวชุมชนจังหวัด แม่บ้านรวมกลุ่มกันทำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากอาหารทะเล เช่น กุ้งย่าง กะปิ เกิดเป็นผลิตภัณฑ์โอทอปตราทรัพย์สมุทร เพื่อจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยว

ดังนั้น จึงน่าจะเป็นอีกหนึ่งชุมชนที่สามารถพัฒนาทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน เช่น พืชสมุนไพร พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันนวดสปา และชาสมุนไพร เชื่อมโยง กับการท่องเที่ยว (เชิงสุขภาพ) โดยนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและ

นวัตกรรม สู่การเป็น “สปาโคลนร้อน (Mud Spa) หาดทรายร้อนและน้ำเค็มร้อน ทางคลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต จึงได้จัดทำข้อเสนอโครงการ เพื่อขอรับงบประมาณสนับสนุนในฐานะ หมู่บ้านวิทย์ฯ (ใหม่) ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2561

6. วัตถุประสงค์

*คำอธิบาย - **หมู่บ้าน วท.(ใหม่)** และหมู่บ้าน วท.แม่ข่ายขยายลูก ให้ระบุการนำ วทน. ไปพัฒนาหมู่บ้านฯ (ใหม่) หรือลูกข่ายที่จะขยาย แล้วมีจุดมุ่งหมายจะให้เกิดประโยชน์อะไร*

*- **หมู่บ้าน วท.(ต่อเนื่อง)** ระบุวัตถุประสงค์เดิมที่เคยให้ไว้*

6.1 เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ “สปาโคลนร้อน หาดทรายร้อนและน้ำเค็มร้อน คลองมะรุ่ย” โดยถ่ายทอดองค์ความรู้เชิงสุขภาพบูรณาการกับองค์ความรู้ทางแพทย์แผนไทยในการทำสปาโคลนร้อน และองค์ความรู้เรื่องชาสมุนไพรกับสมดุลของร่างกายตามธาตุ ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านโคกไคร

6.2 เพื่อนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม น้ำมันนวดสปา และชาสมุนไพรจากพืชสมุนไพรในท้องถิ่น สำหรับส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน แนววิถีวิทย์ฯ

7. แนวคิดในการพัฒนาหมู่บ้านด้าน วทน.

หมู่บ้าน วท. *นำเสนอแผนผัง กรอบความคิด เป้าหมายสุดท้ายของการพัฒนาหมู่บ้านโดยใช้องค์ความรู้ด้าน วทน. สำหรับการพัฒนาหมู่บ้าน 3 ปีบนพื้นฐานการพัฒนาตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง(เข้าใจ เข้าถึง พัฒนา) และ **สำหรับหมู่บ้าน วท. (ต่อเนื่อง)** ให้ใส่ข้อมูลเดิมมาด้วย*

ปีที่	การถ่ายทอดเทคโนโลยี	กระบวนการพัฒนา	กลุ่มเป้าหมาย	ผู้บริโภค/
1	**ต้นน้ำ** -การให้องค์ความรู้เชิงสุขภาพบูรณาการกับองค์ความรู้ทางแพทย์แผนไทยในการทำสปาโคลนร้อน -การให้องค์ความรู้เรื่องชาสมุนไพกับสมดุลของร่างกายตามธาตุ	ประสานงานร่วมกับคณาจารย์คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี/ คณะเทคโนโลยีการเกษตร/ วิทยากรอิสระ/ และวิทยากรจากเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยี	กลุ่มวิสาหกิจชุมชท่องเที่ยวโดยชุมชบ้านโคกไคร และผู้ที่เกี่ยวข้องในกาทำสปาโคลนให้นักท่องเที่ยว	นักท่องเที่ยว/ลูกค้าทั่วไป / ชุมชนใกล้เคียง
2-3	**กลางน้ำและปลายน้ำ** -การให้ความรู้เรื่องการทำธุรกิจสปา มาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำสปา -การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวสปาโคลนร้อน เช่น การทำชาสมุนไพร (จากพืชสมุนไพรในชุมชน) การทำน้ำมันนวดสปา (จากพืชสมุนไพรในชุมชน) -การพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์	คณาจารย์จากสาขาวิชาภายในมหาวิทยาลัยฯ / วิทยากรอิสระ/ วิทยากรจากเครือข่ายคลินิกเทคโนโลยี / วิทยากรจากชุมชน	กลุ่มวิสาหกิจชุมชท่องเที่ยวโดยชุมชบ้านโคกไคร และผู้ที่เกี่ยวข้องในกาทำสปาโคลนให้นักท่องเที่ยว/ กลุ่มแม่บ้าน	นักท่องเที่ยว/ลูกค้าทั่วไป / ชุมชนใกล้เคียง

8. **พื้นที่ดำเนินการ** *(ระบุชื่อ หมู่บ้าน ตำบล อำเภอ จังหวัด ของพื้นที่เป้าหมายหลักพื้นที่เดียว)*

หมู่บ้าน วท.(ใหม่) หมู่ 1 บ้านโคกไคร ตำบลมะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา 82180

หมู่บ้าน วท. (ต่อเนื่อง) ระบุ .....

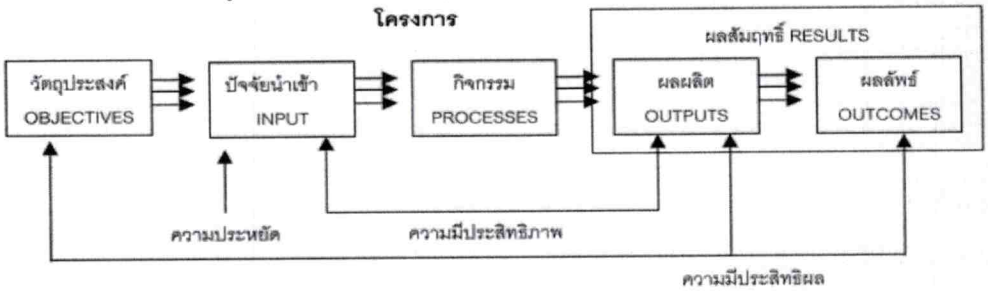
9. **ระยะเวลาดำเนินการ** : (ใส่เครื่องหมายตามประเภทของหมู่บ้าน วท.)

☑ หมู่บ้าน วท. (ใหม่) ระบุปีเริ่มต้น..2561..... และปีสิ้นสุด...2563.....

☐ หมู่บ้าน วท.(ต่อเนื่อง) ระบุปีที่ภายใต้กรอบ 3 ปี (ระบุปีที่เริ่มต้น-ถึงปีที่สิ้นสุดโครงการ)

10. **ข้อเสนอ/เป้าหมายการพัฒนาหมู่บ้าน**

ระบุรายละเอียดขององค์ประกอบของการพัฒนาหมู่บ้าน ตามทฤษฎีระบบ(Systems theory) Input - Process – Output / Outcome เพื่อการบริหารโครงการแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์(Result Base Management) ที่เน้นผลสัมฤทธิ์ของการพัฒนาหมู่บ้าน และมีการระบุตัวชี้วัดผล(Indicators) ที่เป็นรูปธรรม *เพื่อให้ไปบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการพัฒนาหมู่บ้าน*



ความหมาย ผลผลิต (Output) หมายถึง สิ่งที่ได้ออกมาเป็นรูปธรรม หรือรับรู้ได้ ที่จัดทำขึ้นหรือผลิตขึ้นโดยหน่วยงาน เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องหรือบุคลากร ได้ใช้ประโยชน์ หรือ คือ การตอบคำถามที่ว่าจะได้รับอะไรจากการดำเนินงานและหรือกิจกรรม นั้น ๆ

ความหมาย ผลลัพธ์ (Outcomes) หมายถึง ผลประโยชน์ที่ได้จากผลผลิต และผลกระทบที่มีต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง และสิ่งแวดล้อม จากการใช้ประโยชน์จากการจัดทำผลผลิตขึ้นมา หรือ คือ การตอบคำถามที่ว่าทำไมจึงมีการดำเนินการเพื่อให้ได้ผลผลิต นั้น

หมู่บ้าน วท. (ใหม่) นำเสนอเป้าหมายในระยะเวลา 3 ปี

หมู่บ้าน วท. (ต่อเนื่อง) นำเสนอผลการดำเนินงานของทุกปีที่ได้รับงบประมาณ และเป้าหมายของปีที่ขอรับการสนับสนุน

ปีที่*	ทรัพยากร (สิ่งที่ต้องใช้ในการพัฒนาหมู่บ้าน)	กิจกรรม/วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิต (สิ่งที่ได้ออกมาเป็นรูปธรรมหรือรับรู้ได้)	ผลลัพธ์ (ผลประโยชน์ที่ได้จากผลผลิตและผลกระทบที่มีต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง)	งบประมาณ (บาท)
ปีที่ 1 (พ.ศ.2561)	- ข้อมูลพื้นฐานชุมชน - ข้อมูลฐานเศรษฐกิจชุมชน -ข้อมูลการจัดสรรรายได้จากการท่องเที่ยวสู่ชุมชน -ข้อมูลฐานทรัพยากรธรรมชาติ - ผลการวิเคราะห์คุณภาพและสารประกอบในโคลนร้อนและน้ำเค็มร้อน	- ลงพื้นที่เก็บข้อมูลพื้นฐาน ชี้แจงวัตถุประสงค์ เป้าหมายของโครงการ - ลงพื้นที่ คืนข้อมูลชุมชน - ถ่ายทอดเทคโนโลยี 2 เรื่อง - การให้องค์ความรู้เชิงสุขภาพบูรณาการกับองค์ความรู้ทางแพทย์แผนไทยในการทำสปาโคลนร้อน -การให้องค์ความรู้เรื่องชาสมุนไพรกับสมดุลของร่างกายตามธาตุ	แพทย์ชุมชน/ผู้ให้บริการนวดสปา/กลุ่มวิสาหกิจท่องเที่ยวชุมชน/ได้องค์ความรู้เรื่องสุขภาพและวิธีการที่ถูกต้องในการให้บริการสปาโคลนร้อน/น้ำเค็มร้อนแก่นักท่องเที่ยว การดื่มชาเพื่อสุขภาพกับสมดุล	- การเตรียมความพร้อมของชุมชนในการเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยววิถีวิทย์ในเรื่องการทำสปาโคลน - นักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น - ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น -มีการอนุรักษ์ทรัพยากรในชุมชนเพิ่มขึ้น -มีการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้น	300,000

ปีที่*	ทรัพยากร (สิ่งที่ต้องใช้ในการพัฒนาหมู่บ้าน)	กิจกรรม/วิธีการดำเนินงาน	ผลผลิต (สิ่งที่ได้ออกมาเป็นรูปธรรมหรือรับรู้ได้)	ผลลัพธ์ (ผลประโยชน์ที่ได้จากผลผลิตและผลกระทบที่มีต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง)	งบประมาณ (บาท)
	-องค์ความรู้เกี่ยวกับการทำสปาโคลนของผู้ให้บริการสปากับนักท่องเที่ยว - วิทยากรหมู่บ้านเกี่ยวกับแพทย์แผนไทย ภูมิปัญญาท้องถิ่นทางด้านสมุนไพร		ของร่างกาย		
ปีที่ 2-3 (พ.ศ. 2562-2563)	- สำรวจพืชสมุนไพรที่จะใช้ทำชา/น้ำมันนวดสปา ในท้องถิ่น - ผลการวิเคราะห์คุณภาพและสารประกอบของสมุนไพรที่จะใช้ทำชา/น้ำมันนวดสปา - กระบวนการในการทำชา/น้ำมันนวดสปา -มาตรฐานผลิตภัณฑ์สำหรับผลิตชาสมุนไพร -กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	- ให้ความรู้เรื่องการประกอบธุรกิจสปา มาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง - พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสงเสริมการท่องเที่ยวสปาโคลน คือ ชา/น้ำมันนวดสปา - พัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์	- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวมีความรู้ในการประกอบธุรกิจสปา - มีผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวสปาโคลน คือ ชา/น้ำมันนวดสปา - มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม	- เกษตรกร ชุมชน สามารถนำความรู้ที่ได้มาพัฒนาธุรกิจสปา กระบวนการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของตลาด รวมถึงมีแนวทางที่จะกำหนดราคาขายได้เอง จากการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากพืชสมุนไพรเพื่อทำเป็นชา/น้ำมันนวดสปา	400,000

หมายเหตุ* : ระบุปีงบประมาณ พ.ศ.ในปีที่ได้รับงบประมาณสนับสนุน

11. แผนการดำเนินงาน

ระบุแผนการพัฒนาหมู่บ้านที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย
หมู่บ้าน วท.(ใหม่) ระบุแผนการดำเนินงาน 3 ปี ให้สอดคล้องกับข้อ 10)
หมู่บ้าน วท.(ต่อเนื่อง) ระบุแผนการดำเนินงานของปีที่เหลือ จนครบ 3 ปี

แผนการดำเนินงาน ระยะ 2 ปี (ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561-2562)

กิจกรรมหลัก	ระยะเวลา (ปี)							
	ปีที่ 1(2561)				ปีที่ 2(2562)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1. จัดทำข้อเสนอ ร่วมกับชุมชนและคณะทำงานเพื่อขอรับงบประมาณการดำเนินงาน ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 - 2562								
2.ดำเนินงานประสานงาน หน่วยงานภายในมหาวิทยาลัย และหน่วยงานภายนอก ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการ								

กิจกรรมหลัก	ระยะเวลา (ปี)							
	ปีที่ 1(2561)				ปีที่ 2(2562)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
3. ถ่ายทอดเทคโนโลยีอื่นๆ ให้กับชุมชน ตามความต้องการ								
4. จัดอบรม ให้แกนนำชุมชน โดยวิทยากรในชุมชน สามารถให้ความรู้กับคนภายในชุมชนหรือนอกชุมชน ในเทคโนโลยีที่ได้รับการถ่ายทอด								
5. ถอดบทเรียนร่วมกับชุมชน ภายหลังเสร็จสิ้นการอบรมปฏิบัติการ								
6. ติดตาม และประเมินผล การถ่ายทอดเทคโนโลยี และการนำเทคโนโลยีไปใช้ประโยชน์								
7. สรุปและจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน โครงการ								

12. หน่วยงานสนับสนุน (ทรัพยากร)

หน่วยงานที่จะให้การสนับสนุนการดำเนินงานทั้งในส่วนของ วท. หน่วยงานท้องถิ่น สถาบันการศึกษาที่เป็นเครือข่าย และรูปแบบของการสนับสนุน เช่น งบประมาณสมทบ(ระบุจำนวน) อาคาร สถานที่ โรงเรือน วิทยากร(ไม่มีค่าใช้จ่าย) ฯลฯ หากมีหลักฐาน เช่น หนังสือราชการ เอกสารอื่น ๆ ให้แนบมาด้วย

ชื่อหน่วยงาน/สถาบันการศึกษา	รูปแบบการสนับสนุน
1.คลินิกเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	บุคลากร และวัสดุอุปกรณ์
2.คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	บุคลากร วิทยากร ข้อมูล และองค์ความรู้ เช่น สาขาวิชาสาธารณสุขศาสตร์ให้ความรู้ในเรื่องการดูแลสุขภาพการทำสปา สาขาวิชา คหกรรมศาสตร์ ดำเนินการให้ความรู้และอบรมร่วมกับแกนนำของชุมชนและเครือข่าย ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ศูนย์ปฏิบัติการทดสอบทางเคมี เพื่อตรวจสอบและขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ สาขาวิชา เคมี การใช้องค์ความรู้ทางเคมีของสารประกอบในพืชสมุนไพรเพื่อทำการผลิตภัณฑ์ชา/น้ำมันนวดสปา -สาขาการออกแบบผลิตภัณฑ์ ออกแบบผลิตภัณฑ์ชุมชน รวมถึงสาขาวิชาอื่นๆ ภายในคณะที่สนับสนุนการดำเนินงาน โดยใช้องค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม
3.คณะเทคโนโลยีเกษตร มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	บุคลากร วิทยากร ข้อมูล และองค์ความรู้ เช่น สาขาวิชาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร และสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการผลิตภัณฑ์อาหาร สาขา

ชื่อหน่วยงาน/สถาบันการศึกษา	รูปแบบการสนับสนุน
	การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ดำเนินการให้ความรู้และอบรมร่วมกับแกนนำของชุมชนและเครือข่าย การขอรับรองมาตรฐานต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ จัดทำแผนธุรกิจ และแผนพัฒนาหมู่บ้าน
4.คณะมนุษยศาสตรและสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	บุคลากร วิทยากร ข้อมูล และองค์ความรู้ เช่น สาขาการพัฒนาชุมชน ดำเนินการให้ความรู้และอบรมร่วมกับแกนนำของชุมชนและเครือข่าย ในด้านการจัดทำเวทีชุมชน การถอดบทเรียนจากการดำเนินงาน การจัดทำแผนชุมชน วิสาหกิจชุมชน
5.ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	บุคลากร วิทยากร ข้อมูล
6. สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	บุคลากร วิทยากร ข้อมูล
7.หมู่บ้านโคกไคร	อาคารกลุ่มแม่บ้าน (ที่ดินเป็นของส่วนกลาง) โรงเรือนพลังงานแสงอาทิตย์สำหรับอบพืชสมุนไพร มีการรวมกลุ่มมีการบริหารจัดการระหว่างกลุ่ม เช่น ลักษณะการจัดตั้ง การเป็นสมาชิก รายได้และผลประโยชน์ของสมาชิก

13. แผนการดำเนินงาน ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2561

กิจกรรม	2561												รวมเงิน (บาท)
	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4			
	ตค.	พย.	ธค.	มค.	กพ.	มีค.	เมย.	พค.	มิย.	กค.	สค.	กย.	
1. จัดเวที ระดมความคิดเห็นของคนในชุมชน จัดทำแผนชุมชน สรุปความต้องการของชุมชน และนำเสนอความต้องการ ในที่ประชุมของชุมชน เพื่อให้ทุกคนรับทราบ และได้แผนงานชุมชน ที่จะดำเนินงาน ในปีที่ 1-2					↔								70,000
2. ถ่ายทอดเทคโนโลยี ให้กับชุมชน ตามความต้องการ และเหมาะสมกับศักยภาพของชุมชน - การให้องค์ความรู้เชิงสุขภาพ บูรณาการกับองค์ความรู้ทาง แพทย์แผนไทยในการทำ สปาโคลนร้อน -การให้องค์ความรู้เรื่องชาสมุนไพรกับสมดุลของร่างกายตามธาตุ							↔ ↔						180,000
3.ติดตาม และประเมินผล การถ่ายทอดเทคโนโลยีและการนำเทคโนโลยีไปใช้ประโยชน์							↔	↔	↔				20,000

4.จัดทำรายงาน ผลการดำเนินงานและจัดทำเอกสารเพื่อการเผยแพร่ข้อมูลชุมชน ข้อมูลเทคโนโลยี ต่อสาธารณชน										←	→	10,000
5.จัดทำข้อเสนอ ร่วมกับชุมชนและคณะทำงานเพื่อขอรับงบประมาณ การดำเนินงาน ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2562											← →	20,000
<u>แผนเงิน : ตามไตรมาส</u>	-			70,000			200,000			30,000		300,000

14. <u>เป้าหมายผลผลิต/ผลลัพธ์ และตัวชี้วัด ปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 - 2563 (ระยะ 3 ปี ของหมู่บ้าน วท.)</u>

ผลผลิต/ผลลัพธ์	หน่วย	ข้อมูลพื้นฐาน**	ค่าเป้าหมายแต่ละปี*			หมายเหตุ
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	
1. จำนวนหมู่บ้าน/ชุมชน ที่นำเทคโนโลยีที่ได้รับการถ่ายทอดไปใช้ประโยชน์ งบ 2561-2562 (1 ชุมชน)	1 หมู่บ้าน/ชุมชน	-	1 หมู่บ้าน/ชุมชน	1 หมู่บ้าน/ชุมชน	1 หมู่บ้าน/ชุมชน	
2. จำนวนเทคโนโลยีที่มีการถ่ายทอด ระบุชื่อเทคโนโลยีหลัก/รอง - การให้องค์ความรู้เชิงสุขภาพบูรณาการกับองค์ความรู้ทางแพทย์แผนไทยในการทำสปาโคลนร้อน -การให้องค์ความรู้เรื่องชาสมุนไพรกับสมดุลของร่างกายตามธาตุ - การให้ความรู้เรื่องการประกอบธุรกิจสปา มาตรฐาน และกฎหมายที่เกี่ยวข้องเบื้องต้น - พัฒนากระบวนการผลิตการทำชาสมุนไพร - พัฒนากระบวนการผลิตการทำน้ำมันสปา - การพัฒนาบรรจุภัณฑ์	6 เรื่อง	-	2 เรื่อง	2 เรื่อง	2 เรื่อง	
3. จำนวนวิทยากรชุมชนที่สร้างความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีที่ถ่ายทอด	6 คน	-	2	2 คน	2 คน	
4. จำนวนผู้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี (ไม่นับซ้ำ) ***	50 คน	-	20	20 คน	10 คน	
5. ร้อยละ ๕๐ ของผู้รับการถ่ายทอดนำไปใช้ประโยชน์	ร้อยละ		ร้อยละ60	ร้อยละ 60	ร้อยละ70	
6. ความพึงพอใจของผู้รับบริการในหมู่บ้าน/ชุมชนที่ดำเนินการในระดับดี-ดีมาก	ร้อยละ 80	-	ร้อยละ 80	ร้อยละ 80	ร้อยละ 80	

* ระบุในช่องหมายเหตุว่าค่าเป้าหมายในแต่ละปีเป็นค่าสะสมหรือไม่สะสม(ผู้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีเป็นคนเดิม)

** ข้อมูลพื้นฐาน คือ ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาตั้งแต่ปีแรกที่เริ่มโครงการ ของหมู่บ้าน วท.(ต่อเนื่อง)

*** จำนวนชุมชนที่จะขยายผล เฉพาะหมู่บ้าน วท.(แม่ข่ายขยายลูก) ให้ข้อมูลในปีที่ดำเนินการเท่านั้นและให้ระบุชื่อชุมชน

15. <u>ผลกระทบ</u> *(ผลกระทบ หมายถึง สิ่งที่ได้จากการที่ผลลัพธ์เกิดขึ้นแล้ว โดยผ่านผู้รับบริการโดยตรง หรือสังคม ชุมชน ที่ไม่ได้รับบริการโดยตรง แต่ได้รับผลประโยชน์ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ทั้งระบุตัวเงินได้และไม่ได้)*

☑ **เศรษฐกิจ** (เช่น เพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย เพิ่มผลผลิตจากเดิม ได้มาตรฐาน มูลค่าที่เกิดจากการนำองค์ความรู้ไปใช้ การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เป็นต้น) โปรดระบุ..เพื่อเพิ่มรายได้.เพิ่มประสิทธิภาพการบริการด้านการท่องเที่ยว ได้มาตรฐาน เพิ่มผลผลิตจากเดิม

☑ **สังคม** (เช่น เกิดการจ้างงาน ลดการย้ายถิ่นฐาน ครอบครัวเป็นสุข เป็นต้น) โปรดระบุ.....

ชุมชนมีความเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเองได้ และเกิดเป็นกลุ่มอาชีพที่มีความมั่นคงและยั่งยืน ตลอดจน สามารถขยายแนวทางการประกอบอาชีพ เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ภายในชุมชน ลดการย้ายถิ่นฐาน เพื่อไปหางานทำที่อื่น และที่สำคัญ เมื่อมีการสร้างงาน ทำให้การดำเนินชีวิตในครอบครัว มีความสุขและชุมชนน่าอยู่

16. งบประมาณขอรับ

*ให้แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายเป็น**งบตัวคูณ** ให้สอดคล้องกับกิจกรรม ตามระเบียบและอัตราของทางราชการ(ประหยัดคุ้มค่า)*

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ปีงบประมาณ พ.ศ.2561 ขอรับการสนับสนุนงบประมาณ.....**300,000**..... บาท

1) ค่าใช้จ่ายในการจัดทำแผน ประสานแผนและการสำรวจพื้นที่ จัดเวที เสวนา ร่วมกับชุมชน เพื่อนำผลงานวิจัยฯ มาใช้พัฒนาหมู่บ้าน/ชุมชน	**70,000 บาท**
1.1 ค่าอาหารกลางวัน เครื่องดื่มและอาหารว่าง จัดเวทีเสวนา เพื่อรับทราบปัญหา ความต้องการและจัดทำแผนชุมชน จำนวน 1 ครั้ง เป็นเวลา 2 วัน ผู้เข้าร่วม 50 คน เป็นเงิน	25,000
1.2 ค่าจ้างเหมาเรือ ลงสำรวจพื้นที่	10,000
1.3 ค่าที่พัก จำนวน 1 คืน จำนวน 5 ห้อง เป็นเงิน	5,000
1.4 ค่าวัสดุ เป็นเงิน	30,000
2) ค่าจ้างเหมาบริการบุคคลธรรมดา	
3) ค่าใช้จ่ายในการถ่ายทอดเทคโนโลยี (อบรม สาธิต ดูงาน)	**180,000 บาท**
3.1 ค่าอาหารกลางวัน เครื่องดื่มและอาหารว่างถ่ายทอดเทคโนโลยีจำนวน 2 ครั้ง ๆ ละ..50..คน ๆ ละ... 250...บาท จำนวน 2 วัน เป็นเงิน	50,000
3.2 ค่าวิทยากรจำนวน.....2.....คน ๆ ละ.....6...ชั่วโมง ๆ ละ...600...บาท จำนวน...3...วัน เป็นเงิน	21,600
3.3 ค่าเดินทางวิทยากร จำนวน 1 คน จากกรุงเทพ ค่าเครื่องบิน ไป-กลับ	5,000
3.4 ค่าที่พัก จำนวน 1 คืน จำนวน 5 ห้อง เป็นเงิน	5,000
3.5 ค่าจ้างเหมารถเพื่องานอบรมจำนวน...2.....ครั้ง ๆ ละ...3,500....บาท เป็นเงิน	7,000
3.6 ค่าจ้างเหมาเรือ ลงไปในพื้นที่สปาโคลนร้อน จำนวน 2 ครั้งๆละ 10,000 บาท	20,000
3.7 ค่าวัสดุอบรม/สาธิต (บอกรายละเอียดในแต่ละกิจกรรม)	
- การให้องค์ความรู้เชิงสุขภาพบูรณาการกับองค์ความรู้ทางแพทย์แผนไทยในการทำสปาโคลนร้อน	25,000
-การให้องค์ความรู้เรื่องชาสมุนไพรกับสมดุลของร่างกายตามธาตุ	25,000
3.8 ค่าเอกสารฝึกอบรม จำนวน....100.....ชุด ๆ ละ...50.....บาท เป็นเงิน	5,000
และเผยแพร่ทั่วไป จำนวน....100.....ชุด ๆ ละ...50.....บาท เป็นเงิน	5,000
3.9 ค่าวัสดุสำนักงานและวัสดุคอมพิวเตอร์จัดทำสื่อ (ถ้ามี) เป็นเงิน	11,400
4) ค่าใช้จ่ายในการติดตาม ประเมินผล (ไม่เกิน 20,000 บาท)	**20,000 บาท**
4.1 ค่าเบี้ยเลี้ยงการสำรวจพื้นที่จำนวน..3...ครั้ง ๆ ละ.....4.....คน ๆ ละ 240..บาท เป็นเงิน	2,880
4.2 ค่าจ้างเหมารถและค่าน้ำมันเชื้อเพลิงลงพื้นที่จำนวน.....3....ครั้ง ๆ ละ....3,500..บาท เป็นเงิน	10,500
4.3 ค่าจ้างเหมาเรือลงพื้นที่สปาโคลน จำนวน....1.....ครั้ง ๆ ละ....5,000..บาท เป็นเงิน	5,000
4.3 ค่าวัสดุสำนักงานและวัสดุคอมพิวเตอร์ (ถ้ามี) เป็นเงิน	1,620
5) ค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานผล	**10,000 บาท**
5.1 ค่าถ่ายเอกสารและค่าจัดทำรูปเล่ม เป็นเงิน	5,000
5.2 ค่าวัสดุสำนักงานและวัสดุคอมพิวเตอร์ เป็นเงิน	5,000

6) ค่าใช้จ่ายจัดทำข้อเสนอ ร่วมกับชุมชนและคณะทำงาน เพื่อขอรับงบประมาณ การดำเนินงานในปีงบประมาณ พ.ศ. 2562	20,000 บาท
6.1 ค่าอาหารกลางวัน เครื่องดื่มและอาหารว่าง จัดเวทีเสวนา เพื่อรับทราบปัญหา ความต้องการและจัดทำแผนชุมชน จำนวน 1 ครั้ง ผู้เข้าร่วม 50 คน เป็นเงิน	15,000
6.2 ค่าวัสดุ เป็นเงิน	5,000
6) ค่าใช้จ่ายที่หักเข้าหน่วยงาน/สถาบันการศึกษา ไม่เกิน 10% ของค่าใช้จ่ายรวมของโครงการ	
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น (สามแสนบาทถ้วน)	300,000

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายถัวเฉลี่ยจ่ายทุกรายการ

17. <u>การรายงานผล ประเมินผลและติดตามผล</u> :

ผู้รับผิดชอบโครงการต้องรายงานความก้าวหน้าผ่านระบบออนไลน์ทุกไตรมาสหลังจากยืนยันของรับการสนับสนุนงบประมาณ กับสำนักงานปลัดกระทรวงวิทยาศาสตร์ฯ โดยรายผลการดำเนินงานและการใช้จ่ายงบประมาณ ผ่านระบบออนไลน์ที่เว็บไซต์ **http://www.clinictech.most.go.th/online/index.asp เมนู Sci & Tech Village** และต้องจัดส่งผลงานและเอกสารตามที่ปรากฏในคู่มือฯ ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕61

1. แบบประเมินตนเอง(Pre SAR) สำหรับหมู่บ้าน วท.(ใหม่) ส่งมาพร้อมแบบตอบยืนยัน และขอเบิกเงิน (ถ้าได้รับการสนับสนุน)
2. รายงานผลการดำเนินงานและการใช้จ่ายงบประมาณให้ครบทุกไตรมาสผ่านระบบออนไลน์
3. ไฟล์ผู้รับบริการ(ใบสมัคร แบบประเมิน และแบบติดตาม) หลังเสร็จสิ้นโครงการ
4. รายงานฉบับสมบูรณ์ จัดส่งเป็นเอกสารจำนวน 2 ชุด และข้อมูลบันทึกลงใน CD หลังสิ้นสุดโครงการ หรือไม่เกิน 30 วันหลังสิ้นสุดปีงบประมาณ
5. แบบประเมินสถานะหมู่บ้าน (Post SAR) หลังเสร็จสิ้นโครงการ

18. <u>การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์การดำเนินโครงการ</u> :

ทุกครั้งที่มีการจัดกิจกรรมการถ่ายทอดเทคโนโลยีและมีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น แผ่นพับ ป้ายประชาสัมพันธ์ จดหมายข่าว วารสาร และสื่ออื่นใด จะต้องมีข้อความและสัญลักษณ์ของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งเป็นผู้ให้การสนับสนุนงบประมาณปรากฏด้วยทุกครั้ง และ ยินดีให้ความร่วมมือเข้าร่วมจัดแสดงผลงานในกิจกรรมต่าง ๆ ที่กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเป็นผู้จัดขึ้น

ลงชื่อ .....

(ผศ.ดร.สายธาร ทองพร้อม)

ผู้เสนอโครงการ

แผนธุรกิจ

1. สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1.1 ชื่อเจ้าของธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านโคกไคร

ชื่อกิจการ และที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ Kokkrai community Tourism

หมู่ 1 ต.มะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา 82180

1.2 ประเภทสินค้า หรือบริการ/ตราผลิตภัณฑ์ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพมะรุ่ย (Marui Health Tourism)

1.3 มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ

บ้านโคกไคร เป็นหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ที่ปากคลองมะรุ่ย ตำบลมะรุ่ย อำเภอทับปุด จังหวัดพังงา เป็นหมู่บ้านที่ได้รับรางวัลโอทอปเพื่อการท่องเที่ยว (OTOP Village Champion : OVC) ประจำปี พ.ศ. 2556 ที่จัดโดยกระทรวงมหาดไทย เป็น 1 ใน 8 หมู่บ้านทั่วประเทศที่ได้รับรางวัลนี้ (สพจ.พังงา, 2559) มีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่จัดเป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น หาดตั้งเลน หาดทรายร้อน ดอนหอยตลับ หมู่เกาะเขาปูน และเขาพรุโพรง เป็นต้น คลองมะรุ่ยจัดว่าเป็นคลองสองจังหวัด เพราะฝั่งซ้ายเป็นแผ่นดินในเขตจังหวัดพังงา ฝั่งขวาอยู่ในเขตจังหวัดกระบี่ โดยสองฟากฝั่งของลำคลองนั้นยังเป็นที่ตั้งของป่าชายเลนที่อุดมสมบูรณ์ มีพืชสมุนไพร และภูเขารูปร่างแปลกตา จนได้รับสมญานามว่า “หาดทรายร้อน ดอนตลับ ทัพปูมดแดง แหล่งชุมชนโบราณ ตำนานสองพี่น้อง ลำคลองปันแดน หมื่นแสนภูมิปัญญา เรียนรู้ค่าป่าชายเลน” โดยเฉพาะหาดทรายร้อน หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า หาดน้ำร้อน ซึ่งเกิดจากรอยแยกของเปลือกโลก สามารถพบเห็นได้เฉพาะตอนน้ำทะเลลดระดับเท่านั้น โดยบริเวณนี้จะกลายเป็นหาดโคลนร้อนที่ชาวบ้านในพื้นที่ใกล้เคียงใช้ประโยชน์ในการบำบัดสุขภาพร่างกายจากอาการต่างๆ เช่น เหน็บชา และปวดเมื่อย นอกจากนี้ยังมีการใช้ประโยชน์ด้านการท่องเที่ยว โดยบ้านโคกไคร จังหวัดพังงา ร่วมกับบ้านถ้ำเสือ จังหวัดกระบี่ สองฝากฝั่งคลองมะรุ่ยรับมือกันดำเนินการด้านการท่องเที่ยวโดยชุมชน ซึ่งจัดให้มีกิจกรรมการทำสปาโคลน จัดเป็นการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ ช่วยให้นักท่องเที่ยวได้พักผ่อนผ่อนคลาย อีกทั้งยังมีการบริการอาหารว่างและเครื่องดื่มในระหว่างการทำสปาอีกด้วย โดยการท่องเที่ยวบริเวณหาดโคลนร้อนจะสามารถท่องเที่ยวได้ประมาณเดือนละ 10 วัน และวันละประมาณ 3-4 ชั่วโมง ตามที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้นว่า จะสามารถพบหาดโคลนร้อนได้เฉพาะช่วงน้ำลงเท่านั้น ดังนั้นหากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ช่วยสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพบริเวณหาดโคลนร้อนได้ จะช่วยให้บ้านโคกไครมีความมั่นคงและเสถียรภาพด้านเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้น ทั้งเป็นการจะช่วยเพิ่มศักยภาพทางด้านการท่องเที่ยว และต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นได้อีกด้วย นอกจากนี้จังหวัดพังงาได้ให้ความสำคัญกับแหล่งท่องเที่ยวของชุมชนบ้านโคกไครโดยกำหนดให้สปาโคลนร้อน (Mud Spa) หาดทรายร้อน เป็นจุดเด่นแห่งหนึ่งของการท่องเที่ยวของจังหวัดพังงาจึงเกิดแนวคิดการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ โดยการพัฒนาคุณภาพการบริการด้านสปา และการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมสุขภาพ ได้แก่ ชาสมุนไพรใบขลู่ ซึ่งเป็นทรัพยากรที่พบเห็นได้ง่ายในพื้นที่ และน้ำมันนวดสมุนไพรเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพยากรท่องเที่ยวและทรัพยากรท้องถิ่นที่มีอยู่ในชุมชนต่อไป

1.4แนวคิดและความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

อุตสาหกรรมและธุรกิจการท่องเที่ยวเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่สร้างรายได้ให้กับประเทศไทยโดยใน พ.ศ. 2560ประเทศไทยมีรายได้จากการท่องเที่ยว1.727 ล้านบาท (ไทยรัฐ) ทำให้การท่องเที่ยวมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ รวมถึงเศรษฐกิจของชุมชนท้องถิ่นด้วย ปัจจุบันการท่องเที่ยวมีหลากหลายรูปแบบเพื่อตอบสนองต่อความสนใจและความต้องการของนักท่องเที่ยว เช่น การท่องเที่ยวธรรมชาติ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ การท่องเที่ยวเชิงเกษตร การท่องเที่ยวโดยชุมชน และการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ ซึ่งประเทศไทยถือเป็นผู้นำด้านการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (www.eeco.com) และกำลังได้รับความนิยมจากทั้งนักท่องเที่ยวภายในและต่างประเทศ

แหล่งท่องเที่ยวหาดโคลนร้อน ถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพแห่งหนึ่งที่ดำเนินการบริหารจัดการโดยชุมชน ซึ่งไม่เพียงแต่นักท่องเที่ยวจะเข้ามาท่องเที่ยวบริเวณหาดโคลนร้อนเท่านั้น แต่ยังเข้ามาเรียนรู้วิถีชีวิต และทรัพยากรท้องถิ่นในชุมชนอีกด้วย อาทิ วิถีการทำประมง การเลี้ยงหอยนางรม และป่าชายเลน ที่ได้รับความนิยมจากชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยมีนักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวเดือนละประมาณ 80 คน ก่อให้เกิดรายได้หมุนเวียนในชุมชนกว่า 60,000 บาทต่อเดือน และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในทุกปี

2. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT)

2.1 จุดแข็ง (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง)

- บ้านโคกไครได้รับรางวัลโอทอปเพื่อการท่องเที่ยว (OTOP Village Champion : OVC) ประจำปี พ.ศ. 2556
- มีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน และ OTD LICENSE No. 33-03899
- มีผลิตภัณฑ์ OTOP ตราทรัพย์สมุทร
- มีภูมิทัศน์ที่สวยงามและมีทรัพยากรที่มีคุณค่า
- สมาชิกในชุมชนมีวิถีชีวิตและวัฒนธรรมที่เข้มแข็ง
- มีปราชญ์ชุมชน ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับพืชสมุนไพร และทรัพยากรภายในพื้นที่
- มีผู้นำ และแกนนำชุมชนที่เข้มแข็ง พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ เพื่อพัฒนาชุมชน
- มีแผนพัฒนาหมู่บ้าน และมีการประชุมประจำเดือน
- มีการรวมกลุ่มภายในชุมชน เช่น กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มท่องเที่ยว กลุ่มแม่บ้าน

2.2 จุดอ่อน(ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง)

- จำนวนที่พักที่ทำโฮมสเตย์ภายในชุมชนมีปริมาณจำกัด
- โฮมสเตย์ยังไม่ได้มาตรฐาน
- ความรู้ และศักยภาพของสมาชิกในชุมชนเกี่ยวกับการทำธุรกิจสปา และการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพยังมีน้อย
- ผู้ที่ทำสปาโคลนร้อนให้แก่นักท่องเที่ยวไม่ได้เป็นคนในหมู่บ้าน แต่เป็นคนจากบ้านถ้ำเสือ จังหวัดกระบี่ ที่อยู่ในเครือข่ายการท่องเที่ยวระดับจังหวัด
- ขาดความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงามสำหรับส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- ผลิตภัณฑ์ OTOP ตราทรัพย์สมุทรไม่มีความเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ

- ขาดความต่อเนื่องในการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับพืชสมุนไพร การทำสปาโคลนร้อน และการดำเนินกิจกรรมการท่องเที่ยวให้กับเยาวชน หรือลูกหลานภายในชุมชน

2.3 โอกาส (ปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

- จังหวัดพังงาให้ความสำคัญกับการสนับสนุนการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนบ้านโคกไครโดยเน้นการพัฒนาการท่องเที่ยวบริเวณหาดโคลนร้อน
- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 เน้นการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจบริการและการท่องเที่ยว
- นักท่องเที่ยวที่มีความสนใจต่อแหล่งท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพมีปริมาณเพิ่มมากขึ้น
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย รณรงค์ให้มีการท่องเที่ยววิถีไทย ภายใต้สโลแกน “ปีท่องเที่ยววิถีไทย เก๋ไก๋อย่างยั่งยืน”
- มีเครือข่ายระดับจังหวัด และเครือข่ายท่องเที่ยวระหว่างชุมชน

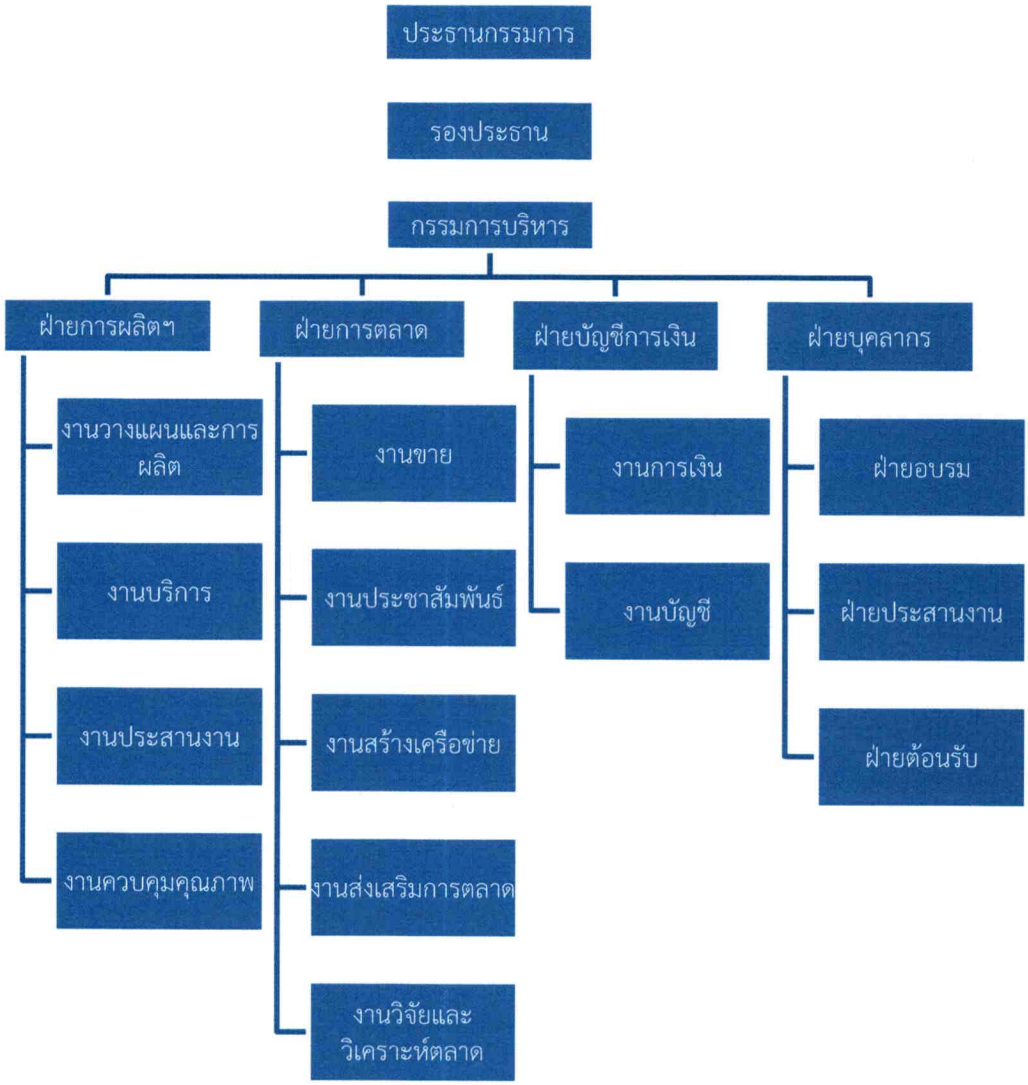
2.4 อุปสรรค(ปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

- หาดโคลนร้อนสามารถเข้าใช้ประโยชน์ได้ในช่วงน้ำลงเท่านั้น ซึ่งจะสามารถเข้าใช้ประโยชน์ได้เดือนละประมาณ 10 วัน
- ขาดเงินทุน ในการก่อตั้งธุรกิจ

4. แผนการจัดการ (Management Plan)

โครงการสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)

แผนธุรกิจ



1. ฝ่ายการผลิตและบริการ

1.1 งานวางแผนและการผลิตทำหน้าที่ผลิตโปรแกรมท่องเที่ยววางแผนจัดนำเที่ยวควบคุมดูแลการนำเที่ยวรวมทั้งการวางแผนการผลิตสินค้าและบริการที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ OTOP ผลิตภัณฑ์ด้านการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพ การกำหนดแพ็คเกจทัวร์ เป็นต้น

1.2 งานบริการทำหน้าที่ให้บริการนักท่องเที่ยวทั้งทางตรงและทางโทรศัพท์ณจุดบริการนักท่องเที่ยวรับจองบริการต่างๆร้านค้าของฝากและของที่ระลึก

1.3 งานประสานงานทำหน้าที่ประสานและกระจายงานสู่ outsource ต่างๆ

1.4 งานควบคุมคุณภาพทำหน้าที่ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน และนำผลจากการประเมินของนักท่องเที่ยวมาปรับปรุงการให้บริการ

2. ฝ่ายการตลาด

2.1งานประชาสัมพันธ์ทำหน้าที่ให้ข้อมูลและสื่อสารรายละเอียดในภาพกว้างสู่สาธารณชนเกี่ยวกับสถานที่ผ่านสื่อต่างๆ

2.2 งานขายทำหน้าที่นำเสนอแพคเกจต่างๆต่อกลุ่มเป้าหมาย

2.3 งานส่งเสริมการตลาดกระตุ้นตลาดเพื่อเพิ่มลูกค้าตลอดปี

2.4งานวิจัยและวิเคราะห์ทำหน้าที่วิจัยและวิเคราะห์ความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าส่งผลการวิจัยสู่ฝ่ายอื่นๆเพื่อการปรับปรุง

3. ฝ่ายบัญชีการเงิน

3.1งานการเงินทำหน้าที่ในการบันทึกและดูแลจัดเตรียมเช็คสั่งจ่ายการรับเงินการจัดเก็บเงินการนำเงินฝากธนาคารรวมทั้งการตรวจสอบความถูกต้องเงินฝากธนาคาร

3.2 งานบัญชีทำหน้าที่รับผิดชอบในการตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของการบันทึกรายการการจัดทำรายงานทางการเงินและบัญชีและการจัดเก็บเอกสารทางบัญชี

4. ฝ่ายบุคลากร

4.1 งานพัฒนาบุคลากรทำหน้าที่อบรมผู้เข้าร่วมโครงการปฏิบัติงานตามหน้าที่

4.2 งานจัดหาจัดจ้างทำหน้าที่ติดต่อประสานงานไปยังหน่วยงานและสถานศึกษาต่างๆเพื่อจัดทำ MOU

4.3 งานบริหารบุคลากร

5. แผนการตลาด (Marketing)

5.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก/ กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ นักท่องเที่ยวชาวไทยที่สนใจทางด้านสุขภาพ

เป้าหมายรอง ได้แก่ นักท่องเที่ยวทั่วไป และนักท่องเที่ยงต่างประเทศ

5.2 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

- กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product)

สปาโคลนร้อนที่เดียวในประเทศไทย กิจกรรมค่อนข้างเฉพาะซึ่งไม่สามารถทำได้ทุกวัน ขึ้นอยู่กับระดับน้ำ ในแต่ละเดือนสามารถทำกิจกรรมได้เพียงไม่กี่ครั้งเท่านั้น สินค้าจึงมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวสูง สปาโคลนร้อนชุมชนบ้านโคกไครเน้นมาตรฐานการบริการเน้นการดูแลสุขภาพนักท่องเที่ยวทุกขั้นตอน เริ่มจากการพอกโคลนร้อน บริการนวดสปาด้วยโคลนร้อน พร้อมเครื่องดื่มชาสมุนไพรปรับสมดุลธาตุ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จากชาสมุนไพร “ขลู่” เช่น ชาต้ม ชาใส่ถุงพร้อมชง ชาผงจากสารสกัดขลู่ น้ำชาบรรจุขวด แช่เย็นพร้อมดื่ม น้ำมันนวดสปาจากพืชสมุนไพร

การพัฒนาสินค้าจะมุ่งให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้ได้สินค้าและบริการตามความต้องการของลูกค้า

- เน้นการพัฒนาสินค้าโดยเพิ่มการให้ความรู้ด้านคุณสมบัติและข้อควรปฏิบัติเกี่ยวกับการทำสปาโคลนร้อนให้กับนักท่องเที่ยวอย่างถูกต้อง
- ปรับปรุงมาตรฐานการให้บริการที่สะอาด ปลอดภัย สร้างความประทับใจให้กับนักท่องเที่ยว
- อาหารที่บริการนักท่องเที่ยวเป็นอาหารเพื่อสุขภาพและปลอดภัย

กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เน้นการสร้างกลยุทธ์ด้านราคาโดยใช้กลยุทธ์ ราคาต้นทุน + กำไร 30 เปอร์เซ็นต์เนื่องจากสปาโคลนเป็นกิจกรรมที่มีความโดดเด่นแตกต่างจากกิจกรรมอื่นๆ เป็นสปาโคลนร้อนที่มีที่เดียวในประเทศไทย การทำสปาไม่สามารถทำได้ทุกวันตามที่นักท่องเที่ยวต้องการขึ้นอยู่กับระดับน้ำขึ้นลง ซึ่งใน 1 เดือนสามารถประกอบกิจกรรมได้เพียง10 วันเท่านั้น ชุมชนบ้านโคกไครจึงตั้งราคาสำหรับนักท่องเที่ยว ดังนี้ สำหรับจอง 2-3 ท่านๆละ 1,550 บาท/ท่านจอง 4-10 ท่านๆละ 1,250 บาท/ท่านจอง 11 – 39 ท่านๆละ 1,050 บาท/ท่านจอง 40 ท่านขึ้นไปท่านละ 850 บาท/ท่าน

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

1. จำหน่ายบริเวณท่าเรือที่นักท่องเที่ยวลงเรือสำหรับลูกค้าที่เดินเข้ามาซื้อโดยตรง
2. จำหน่วยผ่านทางตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเป็นบริษัททัวร์ หรือโรงแรมต่างๆ ในพื้นที่ใกล้เคียง
3. การจำหน่ายผ่านงานแสดงสินค้า การออกบูธแสดงสินค้าชุมชน พร้อมนำเสนอรายการนำเที่ยวที่มีให้นักท่องเที่ยวได้เลือกซื้อ เช่น เทศกาลงาน OTOP ทั้งของจังหวัดพังงาและจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

1) การโฆษณา (Adverting) เน้นการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ ช่น Facebook Line Instagram การทำแผ่นป้ายประชาสัมพันธ์ทางเข้าชุมชนหรือการวางโปรชัวร์ตามแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัด

2) การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เน้นการขายโดยผ่านเจ้าหน้าที่ ทั้งการขายลูกค้าแบบ Walk in เช่น นักท่องเที่ยวขับรถเข้ามาเองในชุมชนหรือในงานออกบูธต่างๆ ของวิสาหกิจชุมชน เช่น งานระดับอำเภอ จังหวัด หรืองาน OTOP ระดับประเทศ ใช้วิธีการสื่อสารโดยตรงกับนักท่องเที่ยว ให้ข้อมูลถูกต้องแม่นยำ นักท่องเที่ยวสามารถจองผ่านเจ้าหน้าที่ได้ในราคาพิเศษ นอกจากจะขายตรงโดยชุมชนแล้ว ยังมีตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็น โรงแรม บริษัททัวร์ เป็นต้น

3) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) เน้นการจัดส่วนลดพิเศษให้กับนักท่องเที่ยวที่จองมาก่อนล่วงหน้าหรือมาจองจำนวนมากจะมีส่วนลดให้ เน้นใช้เครือข่ายท่องเที่ยวโดยชุมชนในภาคใต้เป็นเครื่องมือในการเพิ่มช่องทางการขายแนะนำบอกต่อ ยกตัวอย่างเช่น สำหรับจอง 2-3 ท่านๆละ 1,550 บาท/ท่านจอง 4-10 ท่านๆละ 1,250 บาท/ท่านจอง 11 – 39 ท่านๆละ 1,050 บาท/ท่านจอง 40 ท่านขึ้นไปท่านละ 850 บาท/ท่าน

ราคาสาหรับตัวแทนจำหน่าย ดังนี้ สำหรับจอง 2-3 ท่านๆละ1,550.-/1,450.- , จอง 4-10 ท่านๆละ 1250/1,100.- , จอง 4-10 ท่านๆละ1,050.-/950.- , จอง 40 ท่านขึ้นไป 850.-/750.-

4) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) การให้ข่าวสารผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ออนไลน์ รายการสารคดี รายการโทรทัศน์ ต่างๆ

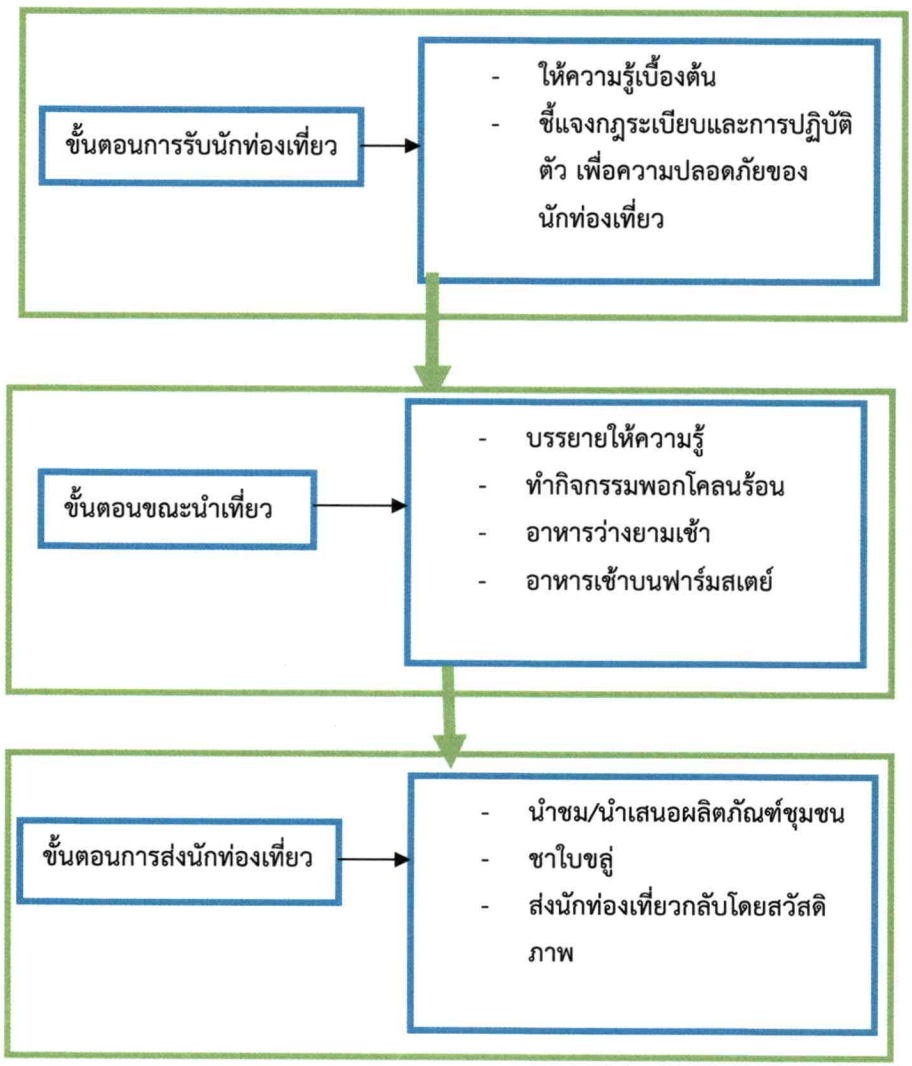
6. แผนการผลิต (Production Plan)

6.1 กระบวนการผลิต/ การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)

1) ขั้นตอนการบริการนำเที่ยวหาดทรายร้อน สปาโคลนร้อน

- รับนักท่องเที่ยวจากท่าเรือชุมชนบ้านโคกไครให้ความรู้และชี้แจงข้อปฏิบัติสำหรับการลงเรือและการทำสปาโคลนร้อน
- นักท่องเที่ยวลงเรือหางยาวชุมชนพร้อมอุปกรณ์ความปลอดภัย มัคคุเทศก์ให้ความรู้เกี่ยวกับป่าชายเลนและการเลี้ยงหอยนางรมอาชีพประมงของชุมชน
- นักท่องเที่ยวเดินทางถึงหาดทรายร้อน มัคคุเทศก์ชี้แจงข้อปฏิบัติ แนะนำเจ้าหน้าที่พอกโคลน
- นักท่องเที่ยวพอกโคลนโดยเจ้าหน้าที่ หรือ รับประทานอาหารว่างยามเช้า (ขนมพื้นบ้าน ชาสมุนไพรใบขลู่ กาแฟ หรือโอวัลติน)
- ระหว่างรับประทานชาใบขลู่ มัคคุเทศก์อธิบายสรรพคุณสมุนไพรให้นักท่องเที่ยว
- พอกโคลนใช้เวลาประมาณไม่เกิน 15 นาที เจ้าหน้าที่พอกโคลนจะทำการล้างโคลนออก มีผ้าเย็นทำความสะอาดผิวสำหรับนักท่องเที่ยว
- นักท่องเที่ยวลงเรือเพื่อไปรับประทานอาหารเช้าบนฟาร์มสเตย์
- นำชมและนำเสนอผลิตภัณฑ์ภายในชุมชน เช่น ชาใบขลู่ กะปิแท้ กุ้งย่าง เครื่องแกง เป็นต้น
- ส่งนักท่องเที่ยวกลับโดยสวัสดิภาพ

6.2 แผนผังกระบวนการผลิต/ การให้บริการ



7. แผนการเงิน (Financial Plan) (วงเงินงบประมาณในการลงทุน ไม่เกิน 300,000 บาท)

7.1 การวางแผนด้านการเงิน

เงินลงทุน =___300,000_____บาท

ผลที่คาดว่าจะได้รับต่อเดือน ____100,000_____บาท

ผลที่คาดว่าจะได้รับต่อปี_____1,200,000_____บาท

7.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อเดือน

ค่าเช่าสถานที่_____บาท

ค่าแรง (เจ้าของธุรกิจ)_____บาท

ค่าแรง (ลูกจ้าง)_____บาท

ค่าวัตถุดิบ(โดยประมาณ)_____บาท

ค่าสาธารณูปโภค (น้ำ, ไฟฟ้า, โทรศัพท์)_____บาท

ค่าใช้จ่ายอื่น 1. _____ = _____บาท

2. _____ = _____บาท

3. _____ = _____บาท

8 . แผนฉุกเฉิน (เชื่องโยงกับธุรกิจเดิม)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
1	สภาพภูมิอากาศ ไม่แน่นอน เช่น การมีมรสุม เป็นต้น	นักท่องเที่ยวไม่มาท่องเที่ยวเนื่องจากกลัวเรื่องสภาพอากาศและความปลอดภัย	เน้นการขายผลิตภัณฑ์เนื่องจากเพื่อความปลอดภัย ไม่สามารถให้นักท่องเที่ยวมาท่องเที่ยวในช่วงเวลาดังกล่าวได้
2	สภาพภูมิอากาศ ไม่แน่นอน เช่น การมีมรสุม เป็นต้น	นักท่องเที่ยวไม่สามารถท่องเที่ยวหาดทรายร้อนเนื่องจากกลัวเรื่องสภาพอากาศ และความปลอดภัย	เน้นการบริการบริเวณใกล้ที่ไม่มีผลจากมรสุม เช่น ชมพืชสมุนไพรป่าชายเลน ปีนเขาพรุโพรง และวิถีชีวิตชาวประมง การเลี้ยงหอยนางรม

9. ธรรมมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจ

(ต่อลูกค้า, คู่แข่งขัน, ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการประกอบธุรกิจ, สิ่งแวดล้อม, สังคม ฯลฯ)

1. การมีส่วนร่วมของคนในชุมชน ได้แก่ การมีส่วนร่วมในการคิด การตัดสินใจ การลงมือทำ การรับผลประโยชน์
2. ความรับผิดชอบ ได้แก่ รับผิดชอบต่อสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมของชุมชน และของประเทศ
3. ความซื่อสัตย์ ได้แก่ ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส่ จริงใจต่อการให้บริการ การให้ข้อมูลที่เป็นความจริง